



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**MICROFINANZAS: UN ESTUDIO SOBRE EL  
ALCANCE Y LA SOLVENCIA DE LAS  
INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN  
BOLIVIA**

Autor: María Fuster Domínguez

Director: Javier Márquez Vigil

Madrid

Abril 2018

María  
Fuster  
Domínguez

**MICROFINANZAS: UN ESTUDIO SOBRE EL ALCANCE Y LA SOLVENCIA DE LAS  
INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN BOLIVIA**



## **ÍNDICE**

1. Introducción .....	1
2. Presentación del problema: La pobreza y la exclusión financiera .....	2
3. Microfinanzas.....	4
A. Definición y concepto.....	4
B. Instituciones y metodologías .....	6
C. Muhammad Yunus y el Grameen Bank .....	8
D. Los microcréditos y las mujeres .....	9
E. La presencia de las microfinanzas en el mundo .....	11
F. La banca móvil .....	14
4. El alcance y la solvencia en las instituciones microfinancieras .....	15
5. Las microfinanzas en Bolivia.....	18
A. La economía de Bolivia.....	18
B. Análisis del alcance e impacto de las IMF Bolivianas .....	22
C. Análisis financiero de las IMF Bolivianas .....	29
D. Solvencia vs Alcance: ¿Dónde se encuentran cada IMF? .....	33
6. Conclusión.....	35
7. Bibliografía.....	38

## **TABLA DE ILUSTRACIONES**

Figura N° 1: Millones de personas que viven con menos de 1,9\$ al día .....	3
Figura N° 2 Número de prestatarios (en millones) .....	11
Figura N° 3: Reparto geográfico de los beneficiarios.....	12
Figura N° 4: Número de IMF por regiones.....	13
Figura N° 5: Porcentaje de población que vive con menos de 1,9\$ .....	14
Figura N° 6: Evolución del sector económico y financiero en Bolivia .....	19
Figura N° 7: Cartera por tipo de créditos (en millones de bolivianos) .....	20
Figura N° 8: Número de IMF en América Latina.....	21
Figura N° 9: Microfinanzas en Bolivia.....	22
Figura N° 10: El alcance de las IMF bolivianas .....	25
Figura N° 11: Porcentaje de clientes que viven en zonas rurales .....	27
Figura N° 12: Préstamos dirigidos a la microempresa .....	28
Figura N° 13: Cuadro resumen del alcance .....	29
Figura N° 14: La rentabilidad en las IMF.....	31
Figura N° 15: La eficiencia en las IMF .....	32
Figura N° 16: Cuadro resumen de la solvencia .....	33
Figura N° 17: ¿Dónde se encuentra cada IMF?.....	34

## **1. Introducción**

**Objetivos:** El objetivo principal de este trabajo de investigación es profundizar en la relación que existe entre los objetivos sociales y financieros de las instituciones microfinancieras en Bolivia. Para ello realizaré, en primer lugar, una presentación de las ideas más relevantes del sector microfinanciero, con el fin de asentar conceptos básicos. En segundo lugar, desarrollaré un análisis práctico que investigue la relación entre el alcance y la solvencia de las IMF de Bolivia, los cuales son los indicadores más representativos de los objetivos sociales y financieros. Para finalizar, en base a los resultados obtenidos en el estudio, se obtendrán conclusiones sobre el comportamiento que tienen las IMF.

**Justificación:** Las microfinanzas es un sector muy extenso y estudiado. Hay números informes académicos sobre el tema, y muchos de ellos tocan la cuestión de la relación entre la sostenibilidad y el alcance de las instituciones. Existe un amplio debate sobre la compatibilidad entre los objetivos sociales y financieros en las organizaciones, donde las opiniones son diversas y aún no se ha conseguido llegar a una conclusión clara y definitiva. Por ello, voy a realizar una investigación a algunas IMF bolivianas, que analice la solvencia y la profundidad del alcance que estas tienen, con el fin de aclarar la relación que existe entre ambos indicadores. La elección de Bolivia se debe no sólo porque es uno de los países de América Latina con más IMF, ocupando la octava posición del continente (MIX Market, 2018), sino también por la aguda presencia del sector microfinanciero en la población, una presencia que juega un papel fundamental en el desarrollo económico del país (MIX Market, 2018).

**Metodología:** Con el fin de lograr los objetivos de este trabajo, revisaré diversos artículos de google académico. También dispondré de libros específicos sobre la materia, escritos por académicos muy reconocidos en este ámbito. Los datos macroeconómicos de Bolivia, los obtendré de bases de datos como el Banco Mundial o el FMI. Toda la información financiera e institucional necesaria para realizar el análisis, la obtendré de plataformas especializadas en este sector, como por ejemplo MIX Market o Asofin. O si no, de las memorias publicadas por las IMF, las cuales se encuentran en sus respectivas páginas web.

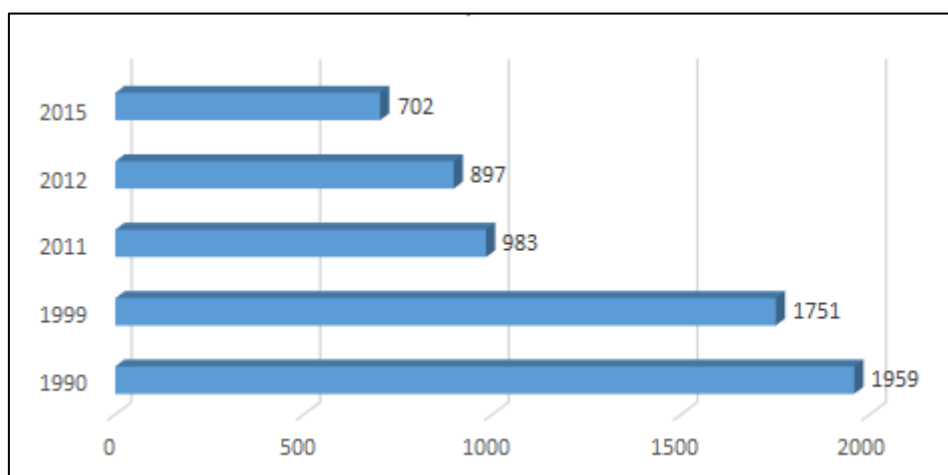
**Estructura:** El trabajo se divide en 5 bloques. El primero de ellos tiene principalmente un carácter introductorio. Aborda la problemática de la pobreza y la estrecha vinculación que esta tiene con la exclusión financiera. El segundo apartado trata sobre las microfinanzas en general. Explico sus características, las distintas metodologías que hay, la presencia que estas tienen en el mundo y los retos a los que el sector se enfrenta actualmente. El propósito de este bloque, es entender mejor en qué consisten las microfinanzas. El tercer capítulo, profundiza sobre el alcance, la solvencia y la relación que estas tienen dentro de las instituciones microfinancieras. La cuarta parte es un estudio sobre las instituciones microfinancieras más importantes de Bolivia. En primer lugar, se analiza el sector microfinanciero del país, para a continuación proceder con el análisis primero de alcance y luego de solvencia de 9 IMF bolivianas. Por último, aparecen las conclusiones, que sintetizan los resultados más importantes del estudio.

## **2. Presentación del problema: La pobreza y la exclusión financiera**

Uno de los problemas más graves que sufre la humanidad hoy en día es la pobreza y todas las consecuencias negativas que esta acarrea. Podemos distinguir entre dos tipos (Wagle, 2002):

En primer lugar, la pobreza absoluta que es la falta crónica de los recursos materiales necesarios para poder satisfacer las necesidades básicas. Las personas que viven con entre 1 y 2.5\$ se consideran de este grupo. En los últimos años, el nivel de pobreza absoluta se ha visto reducido drásticamente. Sin embargo, siguen viviendo en estas condiciones cientos de millones de personas alrededor del mundo. Por otro lado, también está la pobreza relativa, que es comparable con la sociedad que se estudia. Por eso se dice que una persona que se encuentra en una situación de desventaja en comparación con el resto de habitantes de su región, tanto económica como socialmente, se encuentra dentro de este rango (Wagle, 2002). En el siguiente gráfico, aparece representado la evolución de la población que vive con menos de 1,9\$ al día desde 1990 hasta 2015. Tal como veníamos diciendo, el número de personas que viven en situación de pobreza absoluta ha disminuido considerablemente, pasando de ser casi 2000 millones de personas a 700 millones en 25 años.

Figura N° 1: Millones de personas que viven con menos de 1,9\$ al día



Fuente: Banco mundial

Muchos expertos, tales como Abhijit Banerjee o Esther Duflo, afirman que la exclusión financiera es una de las causas que provocan la pobreza (Duflo & Banerjee, 2011). Se define como la falta de acceso a los productos y servicios financieros formales más elementales. Afecta a todas aquellas personas que la banca tradicional considera poco rentables, ya sea por no presentar garantías, o, porque su volumen de operaciones es muy pequeño (Heinmann et al, 2009).

El problema, es que la baja penetración del sistema financiero provoca que no se generen suficientes flujos, que luego puedan ser destinados a la inversión de proyectos. La población es más vulnerable y quedan atrapados dentro del círculo vicioso de la pobreza. Un gran número de instituciones internacionales, como por ejemplo el grupo de los 20 (G-20) o el Banco Mundial, han incluido la inclusión financiera en su lista de prioridades, debido al gran impacto que esta tiene sobre el desarrollo. Existe una clara convicción de que la inclusión financiera puede ayudar a mejorar el nivel de vida de los hogares más pobres. (Cull et al, 2014).

Por norma general, en los países en vías de desarrollo las personas tienen un menor y difícil acceso a un empleo asalariado tal y como lo conocemos. Viven y trabajan en una economía informal, se endeudan y ahorran a través de canales alternativos. Esto provoca que sus ahorros tengan una menor rentabilidad puesto que están a merced de usureros que les conceden préstamos con tipos de interés abusivos (Cull et al, 2014).

Una de las herramientas con más éxito para acabar con la exclusión financiera y así con la pobreza, son: Las microfinanzas, instrumento que vamos a estudiar y desarrollar en los

próximos apartados. De todas formas, podemos adelantar que gracias a este mecanismo, la sociedad se ve beneficiada desde distintos ángulos (Heinmann et al, 2009).

Para empezar, las pequeñas empresas se ven beneficiadas. Les ayuda a invertir en activos, con los que comenzar a realizar algún tipo de actividad económica y a aumentar la capacidad de asumir riesgos. También aumenta el bienestar social, ya que el consumo de los hogares experimenta una subida (Cull et al, 2014).

El acceso a servicios financieros provoca un mayor ahorro en los hogares. El ahorro genera una mejor organización de la economía doméstica, puesto que el exceso de capital es susceptible de ser utilizado en el futuro. Otro producto que mejora la vida de las personas, son los seguros, que ayudan a gestionar las crisis y a mitigar sus consecuencias negativas.

La inclusión financiera no solamente es buena a nivel individual, sino que también, la economía de la región experimenta una gran mejora. El nivel de producción y empleo aumentan, tal como paso en algunas regiones de la India, tras la apertura de numerosas sucursales bancarias. La inclusión financiera, además permite formalizar las transacciones que se realizan. De esta forma hay un mayor control de las operaciones y se consigue un uso más eficiente (Cull et al, 2014).

### **3. Microfinanzas**

#### **A. Definición y concepto**

Las **microfinanzas** son la prestación de servicios financieros formales a personas de bajos ingresos (o a los excluidos del sistema financiero formal) (Pardilla Fernández, 2014). Su objetivo, es que los hogares con rentas bajas tengan acceso de forma permanente a servicios financieros de calidad. Están dirigidos a financiar actividades que produzcan ingresos, generen ahorros, o estabilicen el consumo. Estaban muy vinculadas al concepto de microcréditos (préstamos de muy pequeña cuantía), pero el término se ha ampliado e incluye más variedad de servicios, como por ejemplo, ahorros, seguros, pagos y remesas (Bicciato et al, 2002).

Los **microcréditos** son préstamos en cantidades muy reducidas que se conceden a corto plazo (menos de un año) y que tienen periodos de reposición muy pequeños.



Normalmente, el primer crédito es el de menor cuantía. Si el cliente cumple con todos los compromisos, podrá acceder de nuevo a otros créditos, y esta de vez de mayor cantidad y con un menor coste. Son transacciones muy sencillas y el procedimiento es rápido. Las instituciones se encuentran lo más cerca posible de los prestatarios, para poder reducir al máximo los costes de transacción. Lo más normal, es que el reembolso se haga semanal o mensualmente. Son créditos dirigidos a la creación de microempresas y normalmente no es requerida ninguna garantía, como mucho tener un pequeño montante ahorrado (Pardilla Fernández, 2014).

Una de las particularidades de las microfinanzas es, que los tipos de interés son mucho más altos, en comparación con los préstamos de la banca tradicional. Es necesario, ya que los créditos con una pequeña cuantía generan mayores costes operativos. Es por eso que las IMF cobran altas tasas de interés a sus clientes, para cubrir todos los costes y que sea posible seguir operando el servicio (Gutierrez Goiria & Berezo Diez, 2009). De todas formas, gracias a la innovación digital de las últimas décadas, y mediante el uso de nuevos dispositivos electrónicos, existe una oportunidad muy real de que estos costes se vean reducidos, junto con las tasas de interés (Hanouch & Rotman, 2013).

Otro producto de vital importancia son los **microseguros**. Nacen para garantizar que el crecimiento generado por los microcréditos sea sostenible durante el tiempo, evitando cualquier tipo de riesgo que pueda aparecer por una situación inesperada. Según Craig Churchill, experto en el desarrollo económico y social del seguro, define los microseguros como: "La protección de las personas de bajos ingresos frente a riesgos específicos, a cambio del pago de una prima periódica proporcional a la probabilidad de ocurrencia y el coste del riesgo cubierto". Este producto se diferencia del resto, por integrar a la población más vulnerable, y por ser un producto sencillo y accesible, mediante la oferta de tarifas estandarizadas muy bajas (Peña Sánchez, 2017).

Pero como todo producto, existen sus **limitaciones y críticas**. Una de las más famosas, es que esta herramienta contra la pobreza no llega a todos los pobres, sino que solo tienen acceso a ello los "mejores de entre los peores" y siguen dejando excluidos a personas en situación de pobreza extrema. Muchos críticos, como por ejemplo, Mercedes Canalda (presidenta ejecutiva de Adopem) afirman que los microcréditos lo único que hacen es presionar y endeudar a las beneficiarias, obligándolas a devolver préstamos con altas tasas de interés. Argumentan que la responsabilidad de su situación recae en ellos mismos,

cuando deberían ser los organismos públicos, quienes solucionen el problema (Feiner & Barker, 2006). Según Muhammad Yunus alrededor de un 5% de sus clientes salen de la pobreza cada año (Yunus, 2006). Sin embargo, muchos señalan que no existen ni estadísticas, ni pruebas empíricas sobre los efectos del microcrédito en el desarrollo económico (Pardilla Fernández, 2014).

## **B. Instituciones y metodologías**

Existen diferentes instituciones que se dedican a conceder y gestionar los microcréditos. Entre las más comunes podemos encontrar:

- **ONGs:** Son organizaciones sin ánimo de lucro especializados en productos microfinancieros. Es la institución más paternalista, debido a que es muy común que ofrezcan servicios financieros con tipos de interés muy bajos o nulos. Reciben financiación de fondos a través de donaciones. Muchas de estas instituciones además ofrecen formación financiera a sus clientes. Su objetivo es alcanzar el mayor número de pobres. (Gutierrez Nieto, 2003).
- **Cooperativas de crédito:** Es un colectivo muy común en las zonas rurales que ofrecen servicios de ahorro y crédito. Sus fondos vienen de los ahorros de un grupo local y de alguna subvención por parte de agentes externos. Los propietarios son los propios beneficiarios y clientes. Su peculiaridad frente a las otras instituciones, es que es necesario tener ahorros que sirvan como garantía ya que es de ahí de donde reside su financiación (Gutierrez Nieto, 2003).
- **Instituciones financieras:** La mayoría son bancos especializados en microcréditos, el caso más conocido es el Grameen Bank en Bangladesh. Este tipo de institución es la más común dentro del sector microfinanciero (Gutierrez Nieto, 2003).

Hay diferentes metodologías en las que se puede conceder un microcrédito. Las más importantes son las siguientes:

- **Fondos rotatorios:** Es un método grupal e informal que se remonta muchos años atrás. Se encuentran antecedentes en África, donde llevan siglos desarrollando un sistema de préstamos grupales llamado el *tontin* (Medina-Vicent, 2016). Consiste en que a través de reuniones periódicas, un grupo de personas aportan a un fondo

de ahorro común una determinada cantidad de dinero, la cual se irá repartiendo por turnos entre los distintos miembros de la asociación. Son los beneficiarios quienes dictan las normas y normalmente uno de ellos actúa como responsable. Este modelo tiene las siguientes ventajas: son simples, la gestión es independiente, no acumulan fondos y no es necesario que el dinero vaya destinado al desarrollo de alguna actividad empresarial (Garayalde Niño et al, 2015).

- **Grupos solidarios:** Este método es el que utiliza el Banco Grameen desde la década de los 70. Un grupo compuesto por mínimo 3 y máximo 10 mujeres de una misma situación socioeconómica, se organizan para poder acceder a un crédito. Al tratarse de personas con bajos recursos que no pueden acceder a préstamos formales, no es requerida ninguna garantía patrimonial. Todos los miembros del grupo son responsables de devolver el crédito junto con los intereses. Este sistema tiene una de las tasas más bajas de morosidad, debido a que los miembros están obligados a asistir a reuniones periódicas, para aumentar el sentimiento de pertenencia del mismo. La clave del éxito es que todos los miembros reciben, directa o indirectamente, una pequeña presión social por parte del grupo para devolver el dinero, pues si no serán sus compañeros los que tengan que hacerse cargo de su deuda. También los reembolsos son frecuentes y pequeños, para evitar que se genere una gran cantidad de deuda. Muchas veces los beneficiarios más experimentados actúan de encargados del grupo, asegurándose de que todos cumplen con sus obligaciones (Bicciato et al, 2002). Es probable que el origen formal de esta metodología se ubique en Accion International, una organización sin ánimo de lucro fundada en 1961 por Joseph Blatchford en Estados Unidos, pero que opera por todo el mundo, principalmente en Latinoamérica. En 1973, el personal de Acción de Recife, Brasil, comenzó a conceder préstamos, con el objetivo de crear microempresas y estabilizar el empleo (Accion Internacional, 2018).
- **Bancos comunales:** Durante los años 80 aparece una nueva metodología, la cual consiste en que grupos de entre 25 y 50 personas reciben un préstamo externo, normalmente al 0% de interés o muy bajo, que posteriormente se reparten entre ellos. Es imprescindible que los clientes tengan un montante ahorrado, para poder acceder al préstamo. Es normal que el primer préstamo sea el de menor cantidad,

porque cuanto más grandes sean los ahorros generados, mayor será la cantidad del crédito. Se puede obtener un nuevo préstamo, una vez devuelto el anterior. Uno de los mayores promotores de este método, fue John Hatch, quien fundó FINCA (Foundation for International Community Assistance) en 1984 y un año después formó el primer banco comunal en El Salvador (FINCA Internacional, 2018). Es necesario que todos los miembros se junten en el momento de la fundación para crear una serie de reglas y designar los diferentes roles que van a tener cada uno. El propósito de esta metodología es que los grupos sean independientes de la institución y sean ellos mismo quienes se gestionan (Bicciato et al, 2002).

- **Préstamos individuales:** Este producto es el que más se adapta a las necesidades particulares de cada cliente. Los créditos tienen una mayor cantidad, debido a que cuanto más pequeños son, hay un mayor coste por euro prestado. Además, es muy común que pidan algún tipo de garantía. Por tanto, es un servicio de más calidad pero no apto para los clientes más pobres. En un estudio realizado en Mongolia se observó que los créditos individuales tenían un menor efecto que los créditos grupales en el aumento del bienestar. (Cull et al, 2014).

### **C. Muhammad Yunus y el Grameen Bank**

El concepto de microfinanzas no es nuevo, si no que se remonta muchos años atrás. Los primeros indicios se encuentran en las ROSCAS (asociaciones de ahorro y crédito rotativo) que se hallaban repartidas por la mayoría de los mercados europeos durante la Edad Media (Guinnane, 2012). Una de las mayores aportaciones a la evolución de las microfinanzas viene de la mano del Sistema Irlandés de Fondos para Préstamos creado por Jonathan Swift en el siglo XVII, con el que se repartían pequeños préstamos a personas pobres durante la época de hambruna. Este sistema se expandió por el resto de Europa, y en Alemania en el siglo XIX Friedrich-Wilhem Raiffeisen, crea la primera cooperativa de crédito rural para proteger a los campesinos (Garayalde Niño et al, 2015). Otro ejemplo, se encuentra en el Plan Morris en Estados Unidos a principios del siglo XX, que prestaban dinero a personas excluidas de la banca tradicional (Guinnane, 2012). Sin embargo, el concepto no se modernizó y formalizó hasta la creación del Grameen Bank.

Su fundador es Muhammad Yunus, un emprendedor social bangladesí, ganador del Premio Nobel de la Paz en 2006 por sus iniciativas en el desarrollo económico. Todo comenzó en 1976, cuando Yunus se dedicaba a visitar a las familias más pobres de Jobra (Chittagong, Bangladesh), para ver cómo podía ayudarlas. Allí conoció a una fabricante de taburetes de bambú, la cual iluminó a Yunus sobre un pilar clave de la pobreza. Vio que mucha gente era pobre porque las instituciones financieras no les concedían crédito para aumentar su base económica y así poder realizar una actividad, quedando a merced de los prestamistas locales. Fue entonces cuando realizó una lista de 42 personas de la zona que necesitaban crédito y les prestó 27 dólares. Ese fue el comienzo de todo y de donde surgió la idea (Yunus, 2006).

La metodología que utiliza el Grameen Bank es la de los grupos solidarios y sus características más importantes son los siguientes (Yunus, 2006):

- Los préstamos tienen una duración de 1 año.
- Se fomenta el ahorro, las prestatarias deben ingresar el 5% del préstamo a un fondo.
- Las cuotas se pagan semanalmente, las cuales empiezan una semana después de entregarse el préstamo. La cuantía reintegrada semanalmente equivale al 2% del total.
- La tasa de interés de préstamos destinados a la generación de ingresos es de un 20%. Los préstamos de vivienda tienen una tasa de interés del 8% y los destinados a la educación superior de los hijos, tienen un 5%.
- El reembolso se hace de la manera más sencilla. por lo que un empleado del banco se reúne semanalmente con las prestatarias en su pueblo.

#### **D. Los microcréditos y las mujeres**

Las microfinanzas se usan como instrumento para empoderar a la mujer dentro de la comunidad. Las desigualdades que existen entre hombres y mujeres, sobre todo en los países en vías de desarrollo, son muy notorias. Por norma general, a las mujeres se les atribuye un papel doméstico o bien ocupan puestos de trabajo más inestables y peor remunerados que en comparación con los hombres (Davico, 2004). Las mujeres pasan a

ser las más pobres de entre los pobres, ya que ocupan un segundo plano dentro de la economía. Es por ello que el autoempleo y el emprendimiento son considerados como las mejores alternativas para las mujeres con escasos recursos. Sin embargo, para poder llevar a cabo alguna clase de proyecto es necesario financiación, y ¿Cómo pueden las mujeres pobres acceder a financiación si están excluidas del sistema formal? La respuesta es con los microcréditos (Medina-Vicent, 2016).

La mayoría de los clientes son mujeres, en el Grameen Bank las mujeres representan el 94% de la clientela (Yunus, 2006). Las razones por las que las mujeres se han convertido en el target perfecto para los microcréditos son: Tienen una tasa de morosidad menor que los hombres, diversos estudios señalan que las mujeres en situación vulnerable tienen una mayor capacidad de responsabilidad y puntualidad a la hora de devolver un préstamo, la tasa de repago gira en torno al 99%. Les importa más la situación y el status familiar, por lo que el dinero ganado irá destinado a mejorar el bienestar del hogar, en vez de malgastarlo. También trabajan mejor en grupo y son más ahorradoras que los hombres, Además existe un auge de donantes feministas que solo destinan fondos a mujeres (Medina-Vicent, 2016).

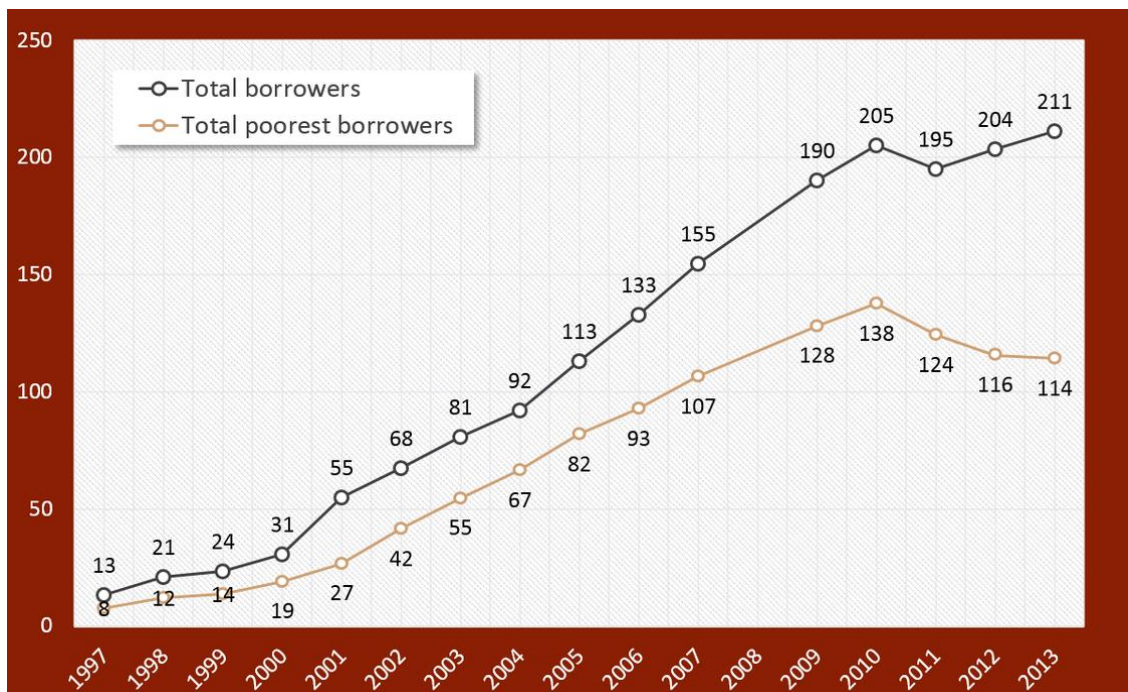
Los beneficios de conceder microcréditos a mujeres son muy extensos. A nivel personal, la mujer deja de estar relegada en un segundo plano dentro del hogar y pasa a generar y gestionar sus propios ingresos. Asimismo, el nivel de autoconfianza aumenta, reduciéndose así la dependencia de los hombres (Davico, 2004). Dentro de la sociedad, las mujeres beneficiarias de microcréditos, tienden a participar en más actividades comunales y a involucrarse de manera más activa en su entorno. Lo que desemboca en un empoderamiento de las mujeres, ya que se potencia su papel en la sociedad y se iguala la situación entre hombres y mujeres. También hay un desarrollo comunitario, debido a que la producción aumenta, hay un mayor acceso a diferentes servicios y el desempleo disminuye, en definitiva, se reducen los niveles de pobreza generales (Davico, 2004).

Es interesante señalar que algunos expertos, como Anne Goetz, no están de acuerdo con el círculo virtuoso entre el empoderamiento femenino y el acceso a productos microfinancieros. Argumentan que las mujeres siguen sin tener el control de los créditos y que la obligación de devolver el dinero genera muchas tensiones. Dicen que los microcréditos tienen un potencial muy limitado para alcanzar un empoderamiento sostenible durante el tiempo (Davico, 2004).

### **E. La presencia de las microfinanzas en el mundo**

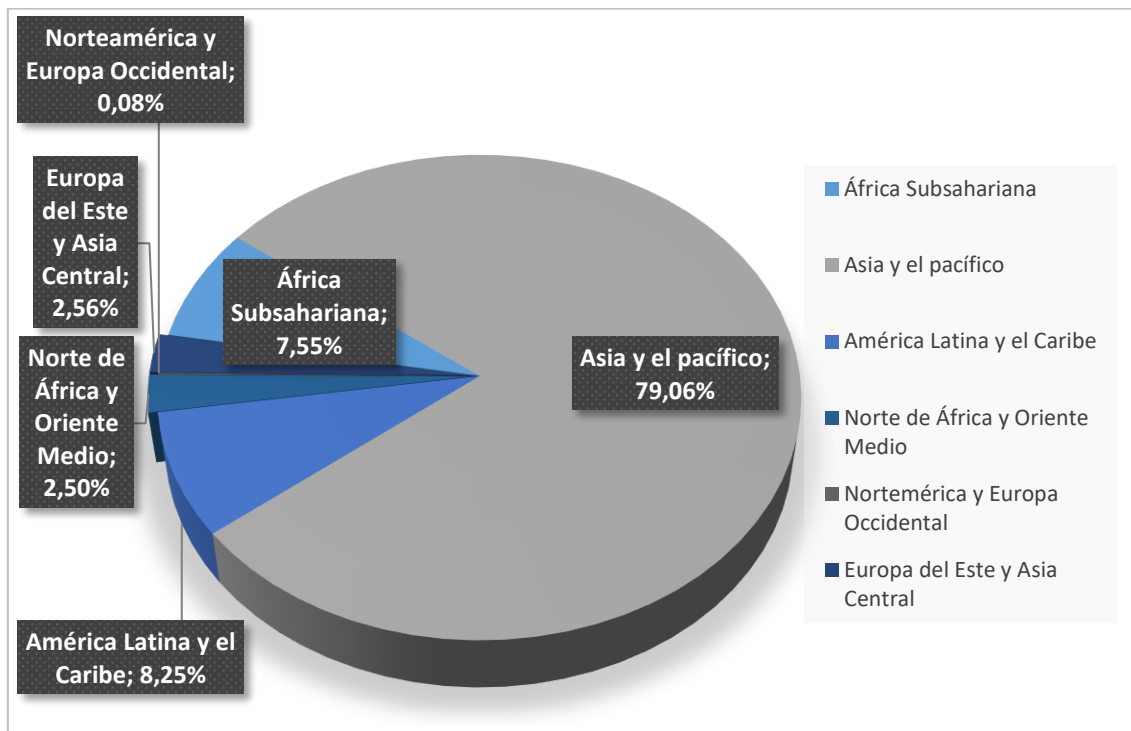
Como podemos observar en el siguiente gráfico, en 2013 el número de beneficiarios alcanza ya los 211 millones de usuarios por todo el mundo, de los cuales 114 millones viven en extrema pobreza. El número de usuarios no ha parado de crecer desde 1997, con un incremento del 1.500%, exceptuando el año 2010 en el que se produjo una ligera bajada debido a la crisis en las instituciones microfinancieras. Cabe destacar que alrededor del 50% de los clientes viven en situación de extrema pobreza. En un principio, este tipo representaba al cliente mayoritario, pero con el paso de los años su crecimiento ha sido menos pronunciado que el número global, es más, el número de clientes pobres lleva descendiendo 4 años consecutivos. Consecuentemente, esta industria atiende cada vez más a las necesidades de los pobres que viven por encima de 1,90\$ al día, alejándose por tanto de su grupo objetivo original. En 2013, 158 millones de los clientes eran mujeres, es decir, casi un 75% del total y dentro del grupo de los que viven en extrema pobreza, las mujeres representan casi el 85% de los beneficiarios (94 millones).

Figura N° 2 Número de prestatarios (en millones)



Fuente: Informe de 2015 de la cumbre del microcrédito

Figura N° 3: Reparto geográfico de los beneficiarios



Fuente: Informe de 2015 de la cumbre del microcrédito

En el gráfico anterior, se visualiza el reparto geográfico de los usuarios dentro de la comunidad microfinanciera. La mayoría de los clientes se encuentran en Asia, ya que en esta zona es donde se encuentran la mayor concentración de instituciones microfinancieras. Le siguen las regiones de África Subsahariana y América Latina, pero con un porcentaje mucho más bajo (en ambos casos gira en torno al 8%). Con un porcentaje del 2,5% cada una, están el Magreb y Oriente Medio; y Europa del Este. La región con menos clientes es Europa Occidental y Norteamérica, donde el porcentaje es ridículo, y roza el 0%,

Gracias a este gráfico deducimos que hay una relación directa entre pobreza y número de beneficiarios, ya que vemos que es muy común observar la presencia de los microcréditos en los países en vías de desarrollo, pero ¿Y en los desarrollados? Está claro que cuántos más pobres haya en una región, más penetración tendrán las instituciones microfinancieras entre la población, si hay un mayor número de potenciales clientes, habrá por ende más clientes. Sin embargo, el éxito de los microcréditos en las regiones en desarrollo no es solo una cuestión demográfica. Según Muhammad Yunus, el Grameen Bank puede funcionar allí donde haya pobreza, incluso en los países ricos. Pero en cambio



vemos que los microcréditos no han llegado a alcanzar tanta influencia en los países con un alto nivel adquisitivo.

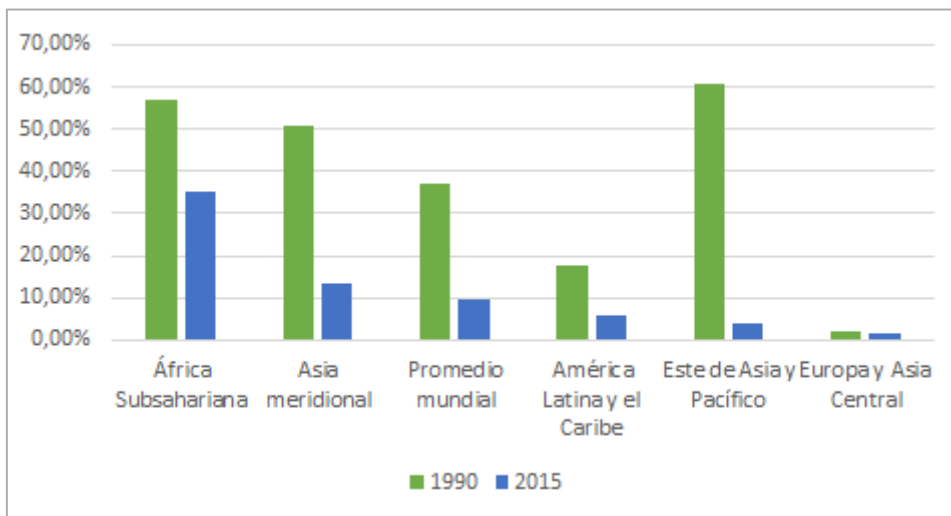
Aparte del motivo demográfico, encontramos un motivo sociocultural. El sistema público de seguridad social desalienta a los posibles clientes a poner en marcha alguna clase de negocio, ya que calculan el dinero que perderían de los subsidios si se vuelven económicamente autosuficientes y concluyen que no merece la pena tomar el riesgo (Yunus, 2006). Otra razón, es que la economía en los países desarrollados está mucho más formalizada y regulada. Por tanto, los beneficiarios a la hora de emprender deben hacer frente a muchos requisitos burocráticos, que en el caso de los países en desarrollo no son exigidos (Yunus, 2006). Debido a estas circunstancias y a que la banca tradicional tiene muchísima más presencia y fuerza, muy poca gente se atreve a poner en marcha programas de microcréditos. Por eso, tal y como vemos en la siguiente tabla, hay muy pocas IMF en las regiones ricas.

Figura N° 4: Número de IMF por regiones

<b>Región</b>	<b>N° IMF</b>
Asia y el Pacífico	1.119
África Subsahariana	1.045
América Latina y el Caribe	672
Norte de África y Oriente Medio	99
Norteamérica y Europa Occidental	87
Europa del Este y Asia Central	76

Fuente: Informe de 2015 de la cumbre del microcrédito

Figura N° 5: Porcentaje de población que vive con menos de 1,9\$



Fuente: Banco Mundial

El gráfico anterior muestra el porcentaje de población que vive con menos de 1,9\$ al día. Cabe destacar que el área del Este de Asia y Pacífico era la que mayor porcentaje tenía en 1990 y actualmente es la segunda que menos tiene. Es una razón más para creer que los microcréditos son una herramienta útil para combatir la pobreza, ya que casualmente esta zona es donde se concentran el mayor número de beneficiarios.

## F. La banca móvil

En los últimos años, las microfinanzas han evolucionado. Uno de los productos más innovadores que existen en estos momentos es la banca móvil. La **banca móvil** atañe a todas las transacciones de carácter financiero que se realizan con un teléfono móvil. Con este modelo, los gastos de transacción se reducen, puesto que todas las operaciones se realizan a través del móvil sin necesidad de acudir a ningún tipo de sucursal fija, al mismo tiempo que llega a más usuarios (Hanouch & Rotman, 2013). A través de esta herramienta, las instituciones microfinancieras aprovechan para gestionar los ahorros, desembolsar y reembolsar los créditos. Este nuevo avance tecnológico permite acceder a nuevos clientes, ya que llegan a nuevos lugares donde antes no estaban, ofrecen un mejor producto, por lo que atraen a nuevos clientes del mercado objetivo y por último, gracias al ahorro en costes, llegan a clientes con menos ingresos a los que se les ofrecen servicios más baratos (Hanouch & Rotman, 2013).

Es cierto, que si una IMF quiere incorporar el servicio de banca móvil en su portfolio, debe realizar una alta inversión, para poder adquirir todos los medios tecnológicos necesarios. Aunque es verdad, que gracias a la automatización de los servicios, se reducen los costes operativos, los costes en recursos, el gasto de personal y el gasto en infraestructuras generado por el mantenimiento de las sucursales, por lo que la inversión se verá recuperada. La introducción de este nuevo servicio no solo es beneficioso para las propias instituciones, sino que los clientes son los que más salen ganando. Una de las mayores ventajas es que los clientes ahora no tienen la ir hasta la sucursal. El ahorro en desplazamiento es una de las características que más influye a la hora de elegir un producto, sobre todo en los países subdesarrollados, donde carecen de transportes y de carreteras bien construidas. Además, normalmente los costes administrativos, de transporte y de seguridad los soportan los prestatarios a través del coste de reembolso, por lo que al cliente también se le atribuyen un menor número de gastos. En general, es mucho más cómodo, rápido y dota al beneficiario de más independencia para hacer operaciones financieras (Hanouch & Rotman, 2013).

Un claro ejemplo de banca móvil, es la compañía de telecomunicaciones keniana, M-Pesa (“dinero”), fundada en 2007 por Safaricom (Vodafone). Cuenta con casi 30 millones de clientes y realizó en el año 2016 casi 615 millones de transacciones. Ya está presente en 10 países, la mayoría ubicadas en África. Este servicio revolucionario ha conseguido que más de la mitad de la población en Kenia usen los móviles para realizar pagos (EUROPA PRESS, 2017).

#### **4. El alcance y la solvencia en las instituciones microfinancieras**

Uno de los debates más extendidos en este sector, es el conflicto que existe entre los objetivos sociales y financieros de una IMF. Los dos enfoques más comunes en los que se orientan las microfinanzas, son el de la pobreza y el de la autosostenibilidad (Gutierrez Goiria, 2011).

Las microfinanzas nacieron como un instrumento de lucha contra la pobreza y tienen como objetivo la mejora del nivel de vida de las personas con menos recursos, a través de la inclusión financiera. Este es el argumento principal en el que se basa el **enfoque de**

**lucha contra la pobreza** y el que utiliza la mayoría de las ONG y donantes privados (Gutierrez Goiria, 2011). Sus defensores dicen que uno de los problemas que tienen los pobres, entre otros, es el de la falta de acceso a financiación. La financiación se considera una palanca fundamental para salir del círculo vicioso de la pobreza y se puede solucionar con los microcréditos. Este criterio sitúa a la rentabilidad de la entidad en un segundo plano, la institución debe cubrir los costes para seguir operando, pero no tiene como objetivo la maximización del beneficio (Gutierrez Goiria, 2011). Bajo este punto de vista, los tipos de interés que se quieren fijar son más asequibles, para así poder llegar a personas más pobres e incrementar el número de proyectos. Defienden que los tipos de interés que se deben de tomar como referencia son los del mercado. La idea sería usar unos intereses similares a los del sistema formal, pero el problema es que estos tipos provocan situaciones deficitarias. En los años 90, era muy común ver programas en los que se cobraban intereses que no cubrían la totalidad de los costes operativos, debido a que unas altas tasas de interés sonaban contradictorias con la idea de cooperación y desarrollo, además de dar una imagen negativa de usura (Gutierrez Goiria, 2011). Otra implicación relevante de este enfoque es la relacionada con los subsidios. El progreso de este sector nunca habría sido posible sin las contribuciones de agentes externos. Desde este enfoque, los subsidios están justificados, debido a que posibilitan el acceso de los servicios a personas más pobres. Los subsidios juegan un papel muy importante, sobre todo en el nacimiento de la institución. Al principio los costes son siempre más altos. Por tanto, sin una ayuda inicial, los tipos de interés que recaerían sobre los clientes serían excesivamente elevados. Gracias a los subsidios las instituciones bajan los tipos por debajo del coste, hasta llegar a ser autosuficientes (Gutierrez Goiria, 2011). Otra característica es que de entre todos los productos que ofrecen las microfinanzas, el más importante es el de crédito, ya que es el que permite desarrollar actividades productivas (Gutierrez Goiria, 2011). Para los defensores de este enfoque, la medida más importante a la hora de evaluar una institución es el alcance que esta tiene sobre la población (Aguilar & Galarza, 2013).

El otro planteamiento es el **enfoque del sistema financiero**, que antepone la sostenibilidad frente a otros propósitos. El fin de esta perspectiva es proveer de servicios financieros a la población excluida del sistema financiero formal, pero que no necesariamente coincide con la más pobre (Aguilar & Galarza, 2013). Argumentan que

si una persona no cumple con los requisitos pertinentes, es mejor que no acceda a esos servicios, ya que lo único que hará será endeudarse y por tanto agravar su situación. A pesar de que los más pobres no sean considerados clientes potenciales, dicen que se siguen viendo beneficiados de forma indirecta gracias a la mejora generalizada de la economía (Gutierrez Goiria, 2011). La sostenibilidad de la institución es fundamental para poder ofrecer servicios duraderos, variados y de calidad. Por eso, los tipos de interés que se fijan son siempre aquellos que aseguren la autosuficiencia y que cubran la totalidad de los costes operativos (Bicciato et al, 2002). De no ser así, la sostenibilidad del programa estaría en peligro, lo que puede derivar en el peor de los escenarios en el cese de las actividades. (Bicciato et al, 2002). También argumentan, que a pesar de que los tipos sean elevados, no llegan a los niveles de los usureros a los que la gente pobre está acostumbrada a acudir (Gutierrez Goiria, 2011). Respecto a los subsidios, este punto de vista defiende su erradicación (Gutierrez Goiria, 2011). Las subvenciones promueven entidades ineficientes. Justifican que el único sistema para permanecer a lo largo del tiempo, es la sostenibilidad, y que por tanto, se deben reducir al mínimo las ayudas que reciben de agentes externos (Gutierrez Goiria, 2011).

Existen diversas opiniones sobre si ambos enfoques son compatibles o no. Algunos académicos, como Hege Gulli, afirman que no solo el alcance y la sostenibilidad son compaginables, sino que tienen una relación positiva (Aguilar & Galarza, 2013). Sin embargo, otros doctores, tales como David Hulme y Paul Mosley, afirman lo contrario. Dicen que existe una relación inversa, cuanto mayor sea el alcance menor será su solvencia. Entienden que las instituciones que ofrecen préstamos más grandes e individuales (por tanto menos accesibles), tienen mejores resultados en rentabilidad, debido a que soportan menos costes operativos (al tratarse de cuentas de menor importe, el coste por dólar prestado es más elevado) (Aguilar & Galarza, 2013). Además, consideran que la mercantilización de los productos microfinancieros es incompatible con los objetivos sociales y que cuanto más crece una institución, más tiende a alejarse de los fines sociales de sus inicios, para solo centrarse en objetivos meramente económicos (Gutierrez Goiria, 2011). Muchas instituciones, sobre todo en Sudamérica, aumentaron su rentabilidad de manera cuantiosa en la década de los 90. Este hecho, coincidió con el aumento del importe medio de los créditos y con la atención a clientes no tan pobres. Argumentan (Gutierrez Goiria, 2011).

En el próximo apartado, llevaré a cabo un análisis del alcance y la solvencia de algunas de las IMF más grandes de Bolivia, con el objetivo de estudiar la relación que existe entre las distintas perspectivas.

## **5. Las microfinanzas en Bolivia**

### **A. La economía de Bolivia**

Bolivia, con capital en la Paz, es un país situado en el centro del continente sudamericano. Cuenta con una población de 10 millones de habitantes, de los cuales el 35% viven en zonas rurales.

Bolivia es el país que más crece de América del Sur, lleva más de 10 años creciendo en torno al 5%. Una de las razones principales de este crecimiento continuado y sostenible, es el aumento del precio de las materias prima (minerales y petróleo), sectores como el de la energía, minería o agricultura se vieron muy beneficiados con el auge de precios (Barría, 2017). Uno de los pilares fundamentales en la economía bolivariana es la extracción de gas natural, que posteriormente vende a sus países vecinos (Argentina y Brasil). Dicha venta representa el 30% de sus exportaciones (Mauricio Vargas, 2016). A pesar de que el precio del gas natural y de los metales haya descendido desde 2014, el crecimiento económico de Bolivia no se ha visto afectado, gracias a la combinación de la política fiscal que ha llevado a cabo el gobierno y las políticas monetarias expansionistas. En los últimos años, las autoridades gubernamentales ahorraron una gran parte del superávit proveniente del crecimiento económico y han generado cuantiosas reservas, las cuales han mitigado las consecuencias provocadas por la caída de precios (Laframboise, 2017).

Otra variable que ha impulsado el crecimiento económico, es la desdolarización (uso de dólares en vez de bolivianos). Esta práctica, promovía la inestabilidad financiera, tan característica en este país durante la década anterior (Mauricio Vargas, 2016). En 2004, los préstamos en moneda extranjera eran de 95%. En la actualidad, sólo representan el 3%. Con esta caída, aumentó la eficiencia financiera, y la gente empezó a tener mayor

acceso a los servicios financieros. Por tanto, a mayor bancarización, mayor reducción de la pobreza (Laframboise, 2017).

En el siguiente gráfico, se encuentran representadas la evolución de las principales macromagnitudes económicas y financieras. Se puede observar una gran mejora de la situación económica y social de Bolivia en los últimos 20 años. La pobreza y la desigualdad han caído en picado, el porcentaje de población que vive con menos de 1,9\$ al día ha disminuido casi 7 puntos. Además, Bolivia ha pasado a ser el país de Sudamérica con más desigualdad, a estar acorde con la media de la región, el índice de Gini ha pasado de ser 58,2 a 45,8 (0 significa una distribución de la riqueza totalmente equitativa). También se observa una mejora en los indicadores sociales, la esperanza de vida ha aumentado 10 años, llegando a los 69 años casi (a pesar del incremento, sigue siendo muy notable la diferencia con los países desarrollados, como por ejemplo de España que es de 83 años) (Laframboise, 2017). El desempleo en el años 2016 fue muy bajo, un 3,5%, aunque es verdad que Bolivia nunca ha sido un país que haya destacado por su desempleo, pues siempre se ha mantenido bastante bajo. Otro indicador que refleja la mejora de las condiciones de vida es el aumento del Índice de Desarrollo Humano, que es un indicador que reúne el PIB per cápita, la esperanza de vida, y la alfabetización, ha pasado de 0,577 a 0,674 (está en el puesto 118 en el ranking mundial). Esta mejora generalizada se debe principalmente al crecimiento económico del país, el cual se evidencia en el crecimiento continuado tanto del PIB como del PIB per cápita (Mauricio Vargas, 2016).

Figura N° 6: Evolución del sector económico y financiero en Bolivia

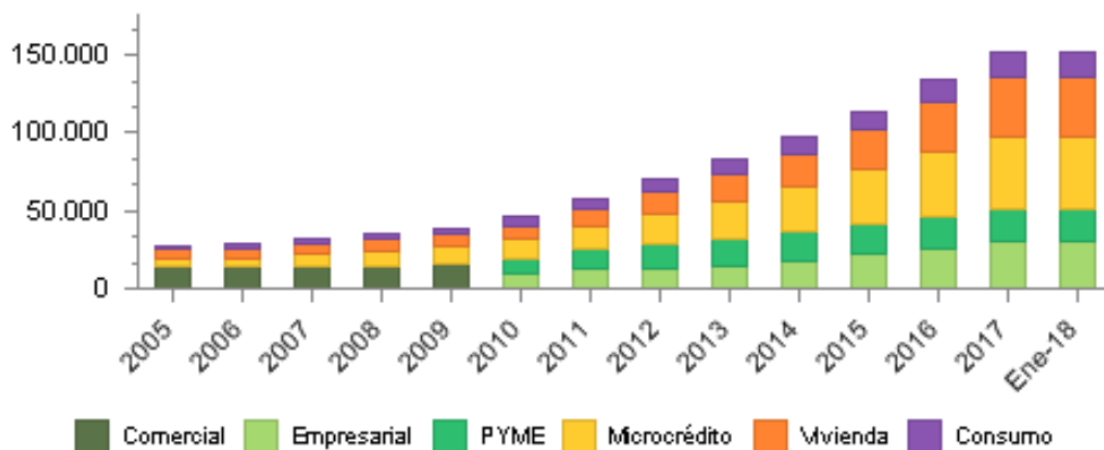
	1996	2006	2016
<b>Desarrollo</b>			
Crecimiento del PIB real	4,36%	4,80%	4,26%
Crecimiento del PIB per cápita	2,32%	3,01%	2,70%
ODA recibida	11,45%	7,69%	2,47%
Esperanza de vida	58,42	64,16	68,75
Población urbana	59,8%	64,6%	68,1%
Desempleo	5,2%	5,3%	3,5%
Brecha pobreza 1.90\$	10,0%	9,2%	3,4%
Índice de Desarrollo Humano	0,577	0,626	0,674
Índice de Gini	58,2	56,9	45,8
<b>Sector financiero</b>			
Sucursales de bancos comerciales (por cada 100.000 adultos)		5,729	15,321

Cajeros automáticos (por cada 100.000 adultos)		13,317	38,302
Índice de profundidad de la información crediticia (0- 8)			7
Prestatarios de bancos comerciales (por cada 1.000 adultos)		59,645	151,953
Depositantes de bancos comerciales (por cada 1.000 adultos)		156,24	925,915

Fuente: Banco Mundial y Datos Macro

El sector financiero también atraviesa una etapa de auge. En los últimos 10 años, todos los indicadores financieros han aumentado. El número de sucursales de bancos comerciales, de cajeros automáticos y de prestatarios se ha triplicado. Sin embargo, donde más se percibe la diferencia es en el número de depositantes, que ha aumentado un 500%. ¿Qué implicaciones tienen el incremento de estos indicadores? Pues una mayor penetración financiera y bancarización del país. Las autoridades encargadas de la supervisión y regulación del sistema financiero son el Banco Central de Bolivia y la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) (Barría, 2017).

Figura N° 7: Cartera por tipo de créditos (en millones de bolivianos)



Fuente: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)

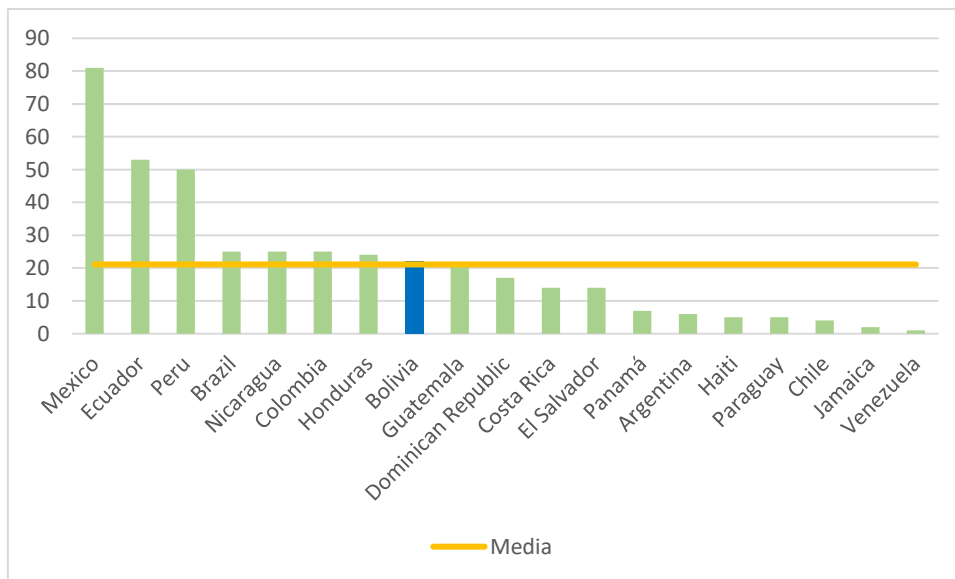
Las microfinanzas en Bolivia juegan un papel muy importante para la sociedad. Tal y como sale representado en el gráfico anterior, los microcréditos siempre han ocupado una importante posición entre los diferentes tipos de créditos ofertados. En 2005, representaban un 20% de los créditos concedidos. Durante los últimos años, todos los



créditos han experimentado un incremento generalizado sin importar el tipo. El caso de los microcréditos y de los créditos para la creación de Pymes no iba a ser diferente. En el año 2017, ambos tipos de préstamos configuran el 45% de la cartera. El aumento de todos los indicadores financieros y de todo tipo de préstamos, incluidos los microcréditos, ha generado una mayor inclusión financiera de la población, con todas las implicaciones positivas que eso conlleva (Cull et al, 2014).

Si comparamos Bolivia con sus vecinos, observamos que en 2016 ya había 22 instituciones microfinancieras en el país, número que coincide con la media de la región. En términos relativos, es el octavo país de Latinoamérica y el Caribe con más IMF, la lista la encabezan Méjico, Ecuador y Perú.

**Figura N° 8: Número de IMF en América Latina**



Fuente: MIX Market

En el siguiente cuadro vienen resumidos algunos datos de interés de Bolivia y los microcréditos. En 2016, el número de prestatarios alcanzó 1.260 millones de personas y el de depositantes casi 4.000 millones. Respecto a la cantidad de dinero, los depósitos fueron 6.620 millones de dólares y los créditos casi 1000 millones de dólares más. Todo esto certifica la gran relevancia de las microfinanzas en Bolivia y su vasta presencia en la sociedad.

Figura N° 9: Microfinanzas en Bolivia

Bolivia	
Número de IMF	22
Cartera bruta de préstamos	7.380 millones
Número de prestatarios	1.260.000
Depósitos	6.620 millones
Número de depositantes	3.980.000

Fuente: MIX Market

## **B. Análisis del alcance e impacto de las IMF Bolivianas**

En los próximos apartados, voy a proceder a realizar un análisis del alcance y la solvencia de las Instituciones microfinancieras más importantes de Bolivia, para posteriormente comparar los resultados y sacar conclusiones.

Las IMF que voy a estudiar son las siguientes:

- 1) **Banco Fassil:** Esta institución nació como un Fondo Financiero Privado en 1996. Principalmente se encargaba de la prestación de servicios a pequeños beneficiarios para fomentar el emprendimiento. Sin embargo, en 2006 Fassil recibió una importante ampliación de capital por parte de Santa Cruz Financial Group. Dicho acontecimiento supuso un punto de inflexión en su gestión, ya que experimentó un gran crecimiento, aumentó su red de oficinas y desarrolló servicios financieros de mayor calidad. Finalmente, en 2014 transformó su estructura y se convirtió en un Banco. Su negocio se basa en la prestación de servicios a cualquier tipo de cliente o empresa sin importar tamaño o actividad empresarial (Banco Fassil, 2018).
- 2) **Banco FIE:** En 1985 se creó la ONG Fomento a Iniciativas Económicas (FIE). En 1998 pasó a ser un Fondo Financiero Privado, para acabar siendo un banco en 2010. El banco no ha cambiado su filosofía en los últimos años, y sigue orientado a la prestación de servicios financieros inclusivos que apoyen el emprendimiento boliviano. Dentro de sus méritos cabe destacar que fue pionera en la prestación de microcréditos individuales en Bolivia (Banco FIE, 2018).
- 3) **Banco Fortaleza:** Sus inicios se encuentran en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Finaciacoop, que pasó a ser gestionada por el grupo Fortaleza en el año 1997. 15 años después, tras haber consolidado su posición en el mercado gracias

a una exitosa gestión, se convierte en un banco. Sus productos van dirigidos principalmente a pequeños y medianos empresarios, y tiene como objetivo ser líder en la financiación de Pymes con modelos sostenibles (Banco Fortaleza, 2018).

- 4) **Banco PRODEM:** En 1998, se funda el fondo financiero privado PRODEM, institución que sobre todo, se dedicaba a la financiación de las actividades económicas de los microprestataarios. Gracias al Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela, que se convirtió en el accionista mayoritario, PRODEM experimenta un gran crecimiento y se consolida como una de las instituciones con mejor cobertura del país. En 2014 inicia su etapa como banco. Tiene un gran tamaño, cuenta con casi 3000 empleados y tiene repartidas 123 oficinas por todo el país, las cuales más de la mitad se encuentran en zonas rurales (Banco PRODEM, 2018).
- 5) **Banco pyme de la comunidad:** El banco como tal se creó hace muy poco, concretamente en 2014, pero esta entidad comenzó a operar en 1996 bajo la denominación de Fondo de la Comunidad. Una de las claves de su modelo de negocio es la diversificación, por eso tiene un portfolio de productos tan variado. No solo ofrece microcréditos y financiación a pymes, sino que en los últimos años ha empezado a atender necesidades del entorno empresarial formal y a lanzar nuevos productos, como tarjetas de crédito o cuentas corrientes. A pesar de tener una cartera tan variada, afirma estar totalmente comprometido con el desarrollo social del país, a través de la prestación de servicios equitativos e inclusivos (Banco pyme de la comunidad, 2018).
- 6) **Banco pyme ecofuturo:** Nace de la unión de 4 ONGs especializadas en el desarrollo de microempresas en Bolivia. En 1999, se constituye un Fondo Financiero Privado, y más adelante, en 2014, se transforma en un banco. A pesar de los duros comienzos de la institución, (entre 1999 y 2002 hubo una crisis económica en el país) el banco lleva casi 20 operando y respondiendo a las necesidades de sus clientes de manera muy efectiva. Esta institución aparte de preocuparse por la inclusión financiera de las personas más pobres, también tiene la peculiaridad de estar totalmente comprometida con el medio ambiente (Banco pyme ecofuturo, 2018).

- 7) **Bancosol:** Bancosol es el líder en microfinanzas de Bolivia, es la institución más importante y grande del país, cuenta con casi 3000 empleados y 250.000 prestatarios. Nació en 1986 como una ONG, de la mano de inversores internacionales y nacionales ligados al mundo microempresarial y en 1992 cambió su estructura empresarial, convirtiéndose así en el primer banco de microfinanzas boliviano. En sus inicios, utilizaba la metodología de los grupos solidarios, pero actualmente tiene una gran variedad de servicios, como por ejemplo, microseguros, hipotecas o transferencias internacionales (Bancosol, 2018).
- 8) **Cooperativa Fátima:** Esta Cooperativa de Ahorro y Crédito es una de las instituciones microfinancieras más antiguas de Bolivia, lleva operando desde 1962. Surgió a partir de las iglesias católicas que normalmente estaban dirigidas por clérigos extranjeros. Mediante sus productos y servicios, afirman estar contribuyendo al desarrollo económico y social de la región, y consideran a la solvencia y la rentabilidad los pilares fundamentales de su gestión (Cooperativa Fátima, 2018).
- 9) **Cooperativa Jesús Nazareno:** Se fundó en 1964 como una Cooperativa de Ahorro y Crédito, estructura que ha mantenido y sigue vigente hasta ahora. Desde sus inicios, una de las mayores preocupaciones que ha tenido ha sido la mejora del acceso a los servicios sanitarios, y es por eso que tiene un gran número de iniciativas en este campo. Cuenta con sucursales y cajeros repartidos por todo el país de manera estratégica, con el fin de estar lo más cerca posible del cliente. En los últimos años, su objetivo principal, ha sido la modernización de la cooperativa, a través de una alta inversión tecnológica y la implementación de nuevos sistemas informáticos (Cooperativa Jesús Nazareno, 2018)

A continuación vamos a proceder a realizar el análisis de alcance y profundidad. En primer lugar, el alcance es una forma de medir el objetivo social de la institución (Aguilar & Galarza, 2013). Se refiere a la facilidad que tienen los beneficiarios potenciales de acceder a los productos financieros ofrecidos por una entidad. Existen varios indicadores para calificar el alcance de las IMF. El más simple de todos es el **número de prestatarios**, cuantos más clientes tengas, más impacto tienes sobre la población, puesto que existe un mayor número de personas que se ven favorecidos por la prestación de servicios

microfinancieros (Gutierrez Goiria, 2011). En el siguiente cuadro aparecen recogidos el número de beneficiarios de cada institución. Bancosol encabeza el ranking con un poco más de 250.000 prestatarios, le sigue el Banco FIE con una diferencia de apenas 15.000 clientes. En tercera posición se encuentra el Banco PRODEM con alrededor de 130.000 clientes, muy por detrás de sus predecesores. El resto de instituciones no alcanzan más de 100.000 prestatarios, siendo el siguiente en la lista el Banco pyme ecofuturo con 50.000 clientes. En el lado opuesto, se encuentran el Banco pyme de la comunidad y la Cooperativa Fátima.

Figura N° 10: El alcance de las IMF bolivianas

Bolivia			
Instituciones	N° beneficiarios	Cartera bruta de préstamos	Importe medio
Bancosol	251.950	1.304.708.000	5.178,44
Banco FIE	234.820	1.332.300.000	5.673,71
Banco PRODEM	129.720	942.450.000	7.265,26
Cooperativa Jesús Nazareno	23.370	172.820.000	7.394,95
Banco pyme ecofuturo	50.920	407.470.000	8.002,16
Cooperativa Fátima	3.220	53.700.000	16.677,02
Banco Fortaleza	15.570	321.510.000	20.649,33
Banco pyme de la comunidad	4.020	128.840.000	32.049,75
Banco Fassil	27.130	1.387.040.000	51.125,69

Fuente: MIX Market

Sin embargo, para conocer el alcance real, no solo nos vale conocer el número de beneficiarios, debemos saber cuántos de esos prestatarios viven en una situación de pobreza, es decir la profundidad del alcance (Aguilar & Galarza, 2013). Uno de los indicadores más utilizados para cuantificar la profundidad es el **importe medio** de los préstamos otorgados (González- Vega et al, 1996). Se sobreentiende que cuanto más pequeño sea el montante prestado, dicho préstamo irá dirigido a clientes más pobres. A pesar de que este indicador es muy utilizado debido a su simplicidad, tiene ciertas limitaciones. No tiene en cuenta la desviación típica de los créditos (es posible que la mayoría de los créditos tengan un importe alto, pero que también se otorguen créditos de muy poco valor que reduzcan el promedio) o la duración (Gutierrez Goiria, 2011). Para poder hallar la cifra de la cantidad media de los préstamos, he dividido la cartera bruta de préstamos, por el número de prestatarios. Otra vez vuelven a estar en los primeros puestos, el Bancosol, el Banco FIE y el Banco PRODEM, los dos primeros tienen un importe

medio de unos 5.000 dólares y el tercero su importe ya alcanza los 7.000 \$. Les sigue desde muy cerca la Cooperativa Jesús Nazareno con casi 7.400 y el Banco pyme ecofuturo (8.000). Cabe señalar que la Cooperativa Fátima y el Banco Fortaleza tienen cantidades más elevadas pero con un importe menor o igual a los 20.000 dólares (cantidad que utilizan algunos bancos, como el Banco FIE, para distinguir entre micropréstamos y préstamos normales). Ese no es el caso ni del Banco pyme de la comunidad, cuyo importe alcanza los 32.000 \$, ni mucho menos del Banco Fassil. Esta última es la institución que peor puesto ocupa en la lista, debido a que su valor medio es de un poco más de 50.000 dólares, una cantidad muy alejada del resto de instituciones. Esto significa que la profundidad que tiene el Banco Fassil es muy limitada y que sus servicios financieros no llegan a prestatarios con escasos recursos, los cuales son, a los que supuestamente van dirigidos las microfinanzas.

Otro indicador que nos sirve para conocer el alcance que tienen las IMF sobre la sociedad, es el tipo de prestatario al que se dirigen, ya sea por su género o por su ubicación. En este caso, vamos a centrarnos sobre todo en la **variable geográfica**. Las microfinanzas son más comunes en las áreas urbanas, por tanto estas tendrán un mayor impacto si también se dirigen a personas que trabajan en zonas rurales (Gutierrez Goiria, 2011). Todas las instituciones del estudio ofrecen créditos a clientes en zonas rurales, excepto la Cooperativa Fátima y el Banco pyme de la comunidad, las cuales solo tienen sucursales en ciudades. El Banco PRODEM es el que más clientes rurales tiene, más de la mitad de su cartera de clientes viven en el campo. En segundo lugar está el Banco pyme de la comunidad con casi un 50%, esta institución en especial, está bastante comprometida con los créditos rurales, ya que en su memoria hace mucho hincapié en ellos. Después están el Banco FIE con un 27,4% y el Banco Fassil con un 23%, este último a pesar del alto importe medio que presta, tiene como objetivo en su Responsabilidad Social Corporativa ampliar su impacto en estas áreas. Por último, el porcentaje de clientes que viven en zonas rurales en el Bancosol es del 16,3% y en el Banco Fortaleza un poco más del 10%.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> No se han encontrado datos sobre la Cooperativa Jesús Nazareno.

Figura N° 11: Porcentaje de clientes que viven en zonas rurales

Instituciones	% de clientes que viven en zonas rurales
Banco PRODEM	57,60%
Banco pyme eco futuro	49,70%
Banco FIE	27,40%
Banco Fassil	23%
Bancosol	16,30%
Banco Fortaleza	11,50%
Cooperativa Fátima	0%
Banco pyme de la comunidad	0%
Cooperativa Jesús Nazareno	-

Fuente: ASOFIN y memorias institucionales

La mayoría de las instituciones microfinancieras bolivianas ofrecen una gran variedad de productos y servicios, no solo se limitan a conceder micropréstamos con fines productivos, sino que también financian actividades empresariales, dan créditos para el consumo, como por ejemplo la compra de un coche, conceden hipotecas, microseguros, depósitos etc. El éxito de las microfinanzas reside en que gracias a ellas es posible financiar proyectos de autoempleo, por eso vamos a considerar como un indicador de alcance los **préstamos dirigidos a microempresa** (González- Vega et al, 1996). El Bancosol es la institución que más préstamos a la microempresa concede, la cifra se acerca a los mil millones de dólares y además dentro de su cartera este tipo de préstamos representan casi el 75% de los créditos vendidos, siendo también el porcentaje más alto del análisis. En segundo y tercer lugar se encuentran el Banco FIE y el Banco Fassil, este último ocupa un puesto tan alto debido a que su cartera bruta de préstamos es elevada, pero en verdad solo el 30% de los préstamos de su cartera están destinadas a financiar microempresas. Les sigue el Banco PRODEM, con un importe cerca de 400 millones, el Banco Fortaleza y el Banco pyme ecofuturo, los cuales alcanzan una cifra de alrededor de 200 millones. Por debajo de los 100 millones se encuentran el Banco pyme de la comunidad, la Cooperativa Jesús Nazareno y la Cooperativa Fátima. En la cooperativa Jesús Nazareno, sus préstamos a la microempresa no llegan ni a los 50 millones, debido a que esta institución se centra principalmente en créditos dirigidos al consumo, nació con ese objetivo y actualmente el 40% de los productos que ofrece son para incentivar el consumo.

Figura N° 12: Préstamos dirigidos a la microempresa

Instituciones	Préstamos a la microempresa	% de préstamos a la microempresa
Bancosol	962.868.088 \$	73,80%
Banco FIE	796.715.400 \$	59,80%
Banco Fassil	427.609.000 \$	30,83%
Banco PRODEM	393.190.140 \$	41,72%
Banco Fortaleza	205.766.400 \$	64,00%
Banco pyme ecofuturo	195.626.347 \$	48,01%
Banco pyme de la comunidad	67.125.640 \$	52,10%
Cooperativa Jesús Nazareno	46.661.400 \$	27,00%
Cooperativa Fátima	33.294.000 \$	62,00%

Fuente: Memorias institucionales

En el siguiente cuadro, se puede encontrar un **resumen** de los indicadores de alcance utilizados. Aparece el puesto que tiene cada institución según el indicador. A pesar de que cada indicador muestre una lista diferente, se pueden encontrar similitudes entre ellas, puesto que normalmente los primeros y últimos puestos son ocupados por las mismas entidades. El Bancosol, el Banco FIE y el Banco PRODEM son los que mejor posición tienen en casi todas las listas, siendo estas por tanto las mejor valoradas en relación al alcance y profundidad. En cuarto puesto se encontraría el Banco pyme ecofuturo, el cual alcanza posiciones intermedias en todos los indicadores, excepto en el porcentaje de clientes rurales, que está en segunda posición. La posición que ocupan la Cooperativa Jesús Nazareno y el Banco Fassil es más ambigua. Según los datos, la Cooperativa sería la siguiente mejor valorada, ya que está en niveles intermedios, excepto en la cantidad de préstamos destinados a la empresa, que se encuentra en el octavo puesto, pero eso es debido a que es una institución enfocada principalmente al consumo. Por tanto, le seguiría el Banco Fassil, su calificación es relativamente buena, menos en el importe medio de sus créditos que es excesivamente alto para tratarse de microcréditos. El Banco pyme de la comunidad y la Cooperativa Fátima son las que peor puesto tienen y por tanto las peor calificadas, ya que ocupan siempre los peores puestos. A estas últimas les precede el Banco Fortaleza, es cierto que no se encuentra dentro de las peores en dos de los indicadores usados, sin embargo, su puntuación en el número de beneficiarios y en el importe medio es baja en relación al resto de corporaciones.



Figura N° 13: Cuadro resumen del alcance

ALCANCE					
Instituciones	N° beneficiarios	Importe medio	% de clientes que viven en zonas rurales	Préstamos a la microempresa	SUMA TOTAL
Bancosol	1	1	5	1	8
Banco FIE	2	2	3	2	9
Banco PRODEM	3	3	1	4	11
Cooperativa Jesús Nazareno	6	4	-	8	18
Banco pyme ecofuturo	4	5	2	6	17
Cooperativa Fátima	9	6	9	9	33
Banco Fortaleza	7	7	6	5	25
Banco pyme de la comunidad	8	8	8	7	31
Banco Fassil	5	9	4	3	21

Fuente: MIX Market, ASOFIN y memorias institucionales

### **C. Análisis financiero de las IMF Bolivianas**

Para que las instituciones microfinancieras alcancen a la población más vulnerable, y así poder acabar con la exclusión financiera, deben de ser sostenibles y autosuficientes (González- Vega et al, 1996). Ser sostenible significa ser capaz de continuar con las actividades en el futuro, es decir, que las IMF sigan ofreciendo servicios y productos a un número creciente de clientes. Este tipo de organizaciones, para conseguir ser sostenibles, deben ser capaces de generar suficientes ingresos para cubrir todos los costes incurridos durante el proceso y al mismo tiempo proveer servicios de calidad y accesibles para todo el mundo. Es muy común que varios objetivos entren en conflicto durante la gestión de la institución. Por eso, deben encontrar el equilibrio en programas que cumplan los dos requisitos (Bicciato et al, 2002). Ser sostenible implica ser capaz de hacer frente a las deudas. No es necesario que toda la financiación sea propia, sino que puedes recibir ayuda a través de subsidios, lo cual es lo más común entre las IMF. Ser autosuficiente implica que es la propia organización la que permite mantenerse, gracias al desarrollo de su actividad (González- Vega et al, 1996). Hay varios niveles de autosuficiencia, el más bajo es el que se basa en donativos y los programas están subvencionados. El más alto es el

que se financia mediante los depósitos y ahorros de los clientes (Gutierrez Goiria, 2011). Otra variable importante a considerar cuando hablamos de sostenibilidad financiera, es la rentabilidad que obtiene la institución a lo largo del periodo, debido a que es el criterio utilizado para cuantificar la autosuficiencia (Gutierrez Goiria, 2011).

Las ratios más utilizados para medir la **rentabilidad** son el ROA y el ROE. El ROA es la rentabilidad sobre activos, ( $\text{Beneficio Neto} / \text{Activos Totales}$ ). Sirve para medir la eficiencia de los activos de la empresa, es decir, la capacidad que tienen para generar rentabilidad. Se interpreta como la rentabilidad proporcionada por cada euro invertido. Es una ratio muy útil para comparar empresas del mismo sector. Por lo general, un ROA mayor de 5% se considera positivo para la empresa. En nuestro caso, ninguna de las instituciones supera el 5%. De todas formas, la que mejor cifra alcanza es el Bancosol con un 2% y luego el Banco FIE, con un porcentaje muy lejano al de su predecesor, un 1%. En tercer lugar, se encuentra el Banco Fortaleza, seguido por el Banco PRODEM, los cuales tienen un 0,8% y un 0,65%, respectivamente. Dentro de los niveles más bajos se encuentran el Banco pyme ecofuturo y la Cooperativa Jesús Nazareno. El resto alcanzan niveles entre el 0,55% y el 0,3%.

El ROE es la rentabilidad sobre los recursos propios ( $\text{Beneficio Neto} / \text{Patrimonio Neto}$ ), mide el rendimiento del capital de la empresa, o dicho de otra manera, mide el beneficio que obtiene la empresa por cada euro invertido. Cuánto más alto sea el ROE, mejor estará gestionada la empresa, puesto que la rentabilidad que la empresa puede llegar a tener en función de los recursos propios es mayor. Este indicador, al igual que el ROA, es usado para comparar empresas del mismo sector. Los resultados son muy similares a los del ROA, el Bancosol vuelve a repetir en el primer puesto con un ROE del 20%, y les siguen otra vez el Banco FIE y el Banco Fortaleza con porcentajes de más del 10%. El resto de instituciones ocupan el mismo puesto, excepto el Banco Fassil, que tiene un ROE más alto, en comparación con su ROA. Otro ratio utilizado por muchos analistas, como la organización MIX Market, es la autosuficiencia operativa. Este ratio financiero mide el nivel en que los costes de la compañía están cubiertos por los ingresos generados a través de la actividad empresarial. También mide la independencia que tienen las instituciones de otras fuentes de ingresos ajenas a la actividad habitual. Cuando la cifra alcanza el 100% significa que se están cubriendo todos los gastos operativos mediante los ingresos (Gutierrez Goiria & Berezo Diez, 2009). Para calcular el ratio, se dividen los ingresos

financieros por la suma de los costes financieros y operativos. En nuestro estudio todas las instituciones tienen un porcentaje superior al 100%, lo que significa que ninguna de ellas tiene problemas a la hora de cubrir sus costes. El porcentaje más alto lo tiene el Bancosol, con un 143%, los siguientes son el Banco Fortaleza y el Banco Pyme ecofuturo, con un porcentaje del 128% y 123%, respectivamente. El ratio del resto de instituciones ronda entre 110% y 120%, excepto el del Banco Fassil, que tiene el nivel de autosuficiencia operativa más bajo (103%).

Figura N° 14: La rentabilidad en las IMF

<b>RENTABILIDAD</b>			
	<b>ROA</b>	<b>ROE</b>	<b>Autosuficiencia operativa</b>
Bancosol	2,06%	20,06%	143%
Banco FIE	1,04%	13,27%	118%
Banco Fortaleza	0,80%	10,85%	128%
Banco PRODEM	0,65%	7,53%	120%
Cooperativa Fátima	0,55%	4,49%	114%
Banco Fassil	0,38%	5,28%	103%
Banco pyme de la comunidad	0,32%	4,34%	111%
Banco pyme ecofuturo	0,09%	1,28%	123%
Cooperativa Jesús Nazareno	0,07%	0,72%	111%

Fuente: Memorias institucionales

Algunas plataformas, como por ejemplo MIX Market, también usan la eficiencia como indicador para valorar a las instituciones microfinancieras. La **eficiencia** sirve para evaluar el rendimiento de las empresas (González- Vega et al, 1996). En este caso he utilizado los siguientes indicadores: Coste por prestatario, coste por préstamo y morosidad a menos de 30 días. El coste por prestatario significa cuánto cuesta cada beneficiario a la institución, cuánto más bajo sea, menores son los costes en los que está incurriendo una entidad a la hora de ofrecer créditos. El Banco FIE es el que menor coste tiene, solo 622 \$. Le siguen el Banco pyme ecofuturo con 1.680 \$, el banco PRODEM y el Bancosol con unos costes en torno a los 3.000 dólares en ambos casos. A partir de este punto, los costes por prestatario se duplican y siguen aumentando hasta alcanzar cifras por encima de los 20.000 \$ como son el caso del Banco pyme de la comunidad y el Banco Fassil, el cual tiene unos costes de casi 35.000 \$. El coste por préstamo indica cuánto cuesta a la entidad cada préstamo. Al igual que el anterior ratio, cuanto más bajo, más eficiente será la IMF. En este estudio, a todas las instituciones les cuesta el préstamo

menos de 1\$, la mayoría se encuentran entre 0,9 y 0,6 dólares. Los que menor coste representan son el Banco PRODEM con un 0,41 y el Banco FIE con tan solo 0,11 dólares por préstamo. Debido a que las IMF se dedican principalmente a la captación de fondos para su posterior prestación, el índice de morosidad tiene cierta relevancia a hora de calificar este tipo de organizaciones (Gutierrez Goiria & Berezo Diez, 2009). La morosidad a 30 días no representa ningún problema para estas empresas, ya que es bastante baja en todas las entidades estudiadas. El nivel más alto alcanzado es tan solo del 3% (Banco pyme ecofuturo y Banco pyme de la comunidad) y cuatro de las nueve entidades del estudio tienen un ratio de entre el 3% y el 1%. Por debajo del 1% se encuentran el Bancosol, el Banco Fassil y el Banco FIE, de esta última, cabe destacar su gran gestión debido a que es la más eficiente de todas las instituciones.

Figura N° 15: La eficiencia en las IMF

<b>EFICIENCIA</b>			
	<b>Coste por prestatario</b>	<b>Coste por préstamo</b>	<b>Morosidad</b>
Banco FIE	622,9	0,11	0,70%
Banco pyme ecofuturo	1.680,0	0,66	3,10%
Banco PRODEM	3.000,8	0,41	1,31%
Bancosol	3.803,5	0,73	0,86%
Cooperativa Jesús Nazareno	6.332,5	0,86	2,14%
Cooperativa Fátima	13.125,1	0,79	1,80%
Banco Fortaleza	14.397,4	0,70	1,60%
Banco pyme de la comunidad	22.967,7	0,72	3%
Banco Fassil	34.866,2	0,68	0,25%

Fuente: Memorias institucionales

A continuación, se encuentra un cuadro **resumen** comparativo sobre la solvencia. Como en el cuadro resumen anterior, el criterio utilizado es el puesto que tienen las IMF en cada indicador. Debido a que cada indicador tiene una clasificación diferente, utilizaré la suma total de los puestos, para simplificar la interpretación de los resultados. Cuánto más alto sea el monto, peor puntuación tendrá la organización. En el primer puesto se encuentra el Banco FIE, que destaca principalmente por su bajo coste por préstamo y por prestatario. Le sigue el Bancosol, a pesar de encontrarse en un puesto bajo según el criterio de coste por préstamo, es el que mejor puntuación tiene en todos los ratios de rentabilidad. El tercer puesto está ocupado por el Banco PRODEM. A continuación, se halla el Banco Fortaleza, el cual sigue desde muy de cerca a su antecesor, debido a sus buenos resultados

de rentabilidad. En la siguiente posición está el Banco pyme ecofuturo. Sus bajas puntuaciones en algunos de los indicadores se ven compensada por su alta autosuficiencia operativa, la cual viene explicada por los bajos costes operativos que tiene. En quinta y sexta posición se encuentran el Banco Fassil y la Cooperativa Fátima, del Banco Fassil, destacar su baja morosidad. En el caso de la Cooperativa Fátima no hay nada inusual, en casi todos los indicadores se encuentra en posiciones intermedias. Por último, los peores puestos son ocupados por el banco pyme de la comunidad y la Cooperativa Jesús Nazareno, por tanto estás dos son las menos sostenibles de las instituciones bolivianas del caso.

Figura N° 16: Cuadro resumen de la solvencia

SOLVENCIA							
Instituciones	ROA	ROE	Autosuficiencia operativa	Coste por prestatario	Coste por préstamo	Morosidad	Suma total
Bancosol	1	1	1	4	7	3	17
Banco FIE	2	2	5	1	1	2	13
Banco PRODEM	4	4	4	3	2	4	21
Cooperativa Jesús Nazareno	9	9	8	5	9	7	47
Banco pyme ecofuturo	8	8	3	2	3	9	33
Cooperativa Fátima	5	6	6	6	8	6	37
Banco Fortaleza	3	3	2	7	5	5	25
Banco pyme de la comunidad	7	7	7	8	6	8	43
Banco Fassil	6	5	9	9	4	1	34

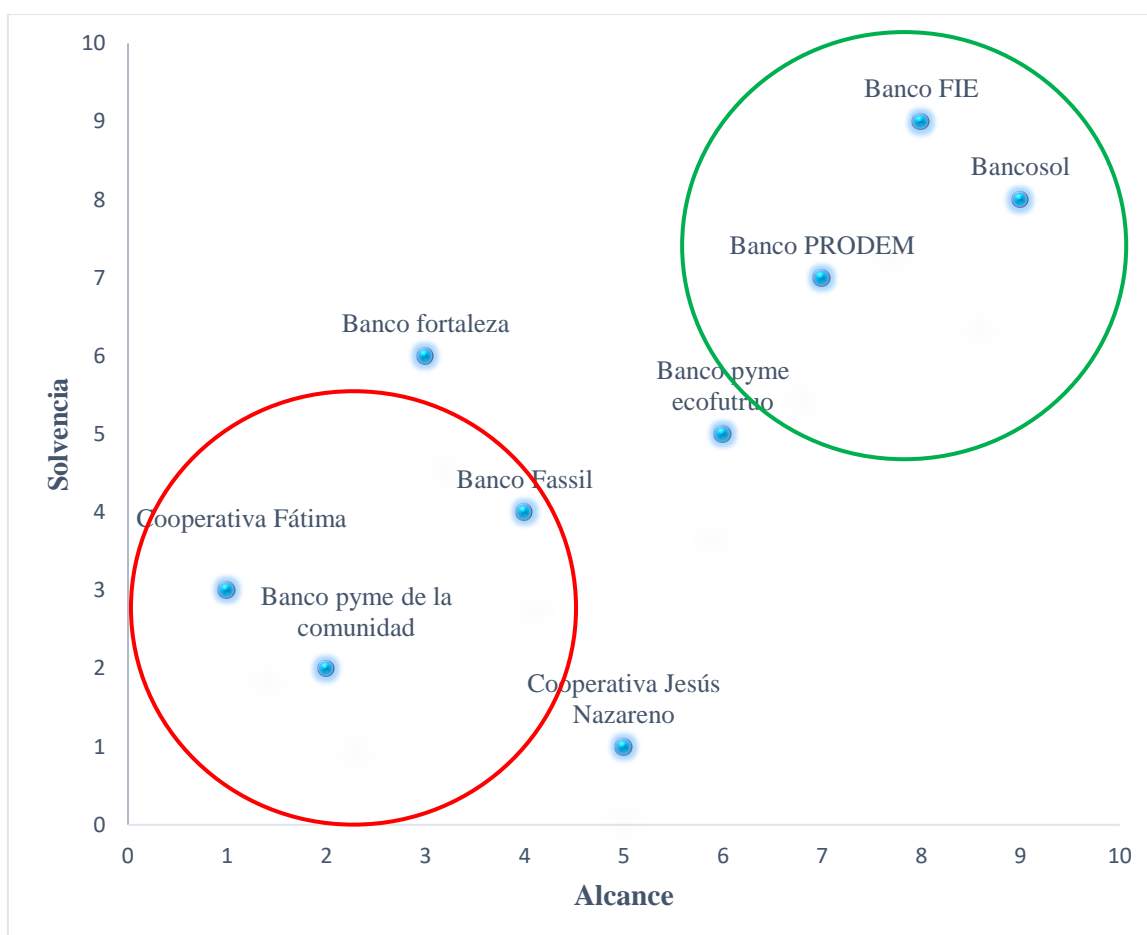
Fuente: Memorias institucionales

#### **D. Solvencia vs Alcance: ¿Dónde se encuentran cada IMF?**

En el siguiente gráfico aparecen distribuidas todas las instituciones microfinancieras, en base a los criterios estudiados. En el eje horizontal, aparece representado el alcance y en el eje vertical está la solvencia. Según el estudio realizado, existe una relación directa entre el alcance y la solvencia en casi todas las IMF. El Bancosol, el Banco FIE y el Banco PRODEM son los más solventes, y al mismo tienen los que más alcance tienen. El Banco pyme ecofuturo es la cuarta institución en alcance, pero la quinta en solvencia, ya que el

Banco Fortaleza está mejor valorado en este ámbito. Aun así, esta institución sigue mostrando un comportamiento directo entre los dos indicadores. Esta relación directa, también se observa en las peor valoradas, puesto que la Cooperativa Fátima, el Banco pyme de la comunidad y el Banco Fassil son las que menos alcance y solvencia tienen al mismo tiempo. Cabe destacar que el Banco Fortaleza y la Cooperativa Jesús Nazareno presentan una relación diferente al resto de las organizaciones. Con respecto a la primera institución, existe una ligera relación inversa, porque tiene un nivel de solvencia un poco más alto con respecto a su alcance. En el caso de la cooperativa, la relación inversa se ve más clara. Es la institución con menos sostenibilidad, pero sin embargo, es la quinta en alcance.

Figura N° 17: ¿Dónde se encuentra cada IMF?



El éxito de una organización está directamente ligado al tamaño y al crecimiento. Se distinguen numerosas implicaciones positivas, pero las tres más importantes son las siguientes: En primer lugar, a mayor crecimiento, mayor será el alcance y su profundidad,

ya que tienen mayor potencial de llegar a más clientes. En segundo lugar, mejora la calidad y variedad de los servicios financieros y por último, el coste medio operativo es menor gracias a las economías de escala que se generan (González- Vega et al, 1996) Siguiendo este razonamiento, no es de extrañar que el Banco FIE, Bancosol y Banco PRODEM tengan las mejores puntuaciones en varios de los indicadores utilizados, tanto en la parte de alcance como en la de sostenibilidad, ya que son los de mayor tamaño (son los que más activos y empleados tienen). (MIX Market, 2018)

En el estudio realizado se revela que la mayoría de las instituciones financieras bolivianas siguen la misma tendencia. Es decir, una **relación positiva** entre alcance y solvencia. Sin embargo, es necesario tomar una postura prudente porque este acontecimiento no se produce en todas las entidades. Además, a pesar de que sean instituciones del mismo sector, no tienen las mismas características, pudiendo aparecer desajustes en el análisis.

## **6. Conclusión**

Las microfinanzas son un instrumento que tienen como finalidad acabar con la pobreza a través de la inclusión financiera. Hay una gran variedad de productos, desde depósitos, transferencias o microseguros hasta microcréditos, el cual es el producto más extendido y utilizado. El empleo de productos microfinancieros trae consigo numerosos beneficios: Se fomenta el emprendimiento e incrementa el desarrollo económico, tanto a nivel individual como local, gracias al crecimiento del empleo y de la producción. Además, la figura de la mujer se ve fortalecida dentro de la sociedad, puesto que la mayoría de los clientes son mujeres.

El sector microfinanciero se extiende a través de varias áreas geográficas. El Este de Asia es la región en la que más presencia tiene esta industria, seguramente porque el Grameen Bank, nacido en Bangladesh, fue la primera entidad en formalizar e institucionalizar las microfinanzas. Además, el Este de Asia corresponde al territorio donde más se ha reducido la pobreza en los últimos 20 años. Cabe destacar que las microfinanzas donde menos relevancia tiene son en los países desarrollados. Debido a la digitalización y a los avances tecnológicos de las últimas décadas, uno de los retos a los que se debe enfrentar

esta industria es la banca móvil. Mediante este instrumento, las IMF pueden llegar a más clientes al mismo tiempo que reducen costes operativos.

Uno de los debates más polémicos dentro del sector microfinanciero, es la compatibilidad entre los objetivos sociales y financieros de una organización. Existen dos enfoques claramente diferenciados, el de la lucha contra la pobreza y el financiero. El primero de ellos defiende que las instituciones microfinancieras tienen que focalizar todos sus esfuerzos en erradicar la exclusión financiera, dejando la viabilidad del modelo de negocio en un segundo plano. La variable que mejor indica el cumplimiento de los objetivos sociales es el alcance y la profundidad que la entidad tiene sobre la sociedad. En cambio, el segundo punto de vista defiende que la sostenibilidad de la institución es fundamental para ser capaz de proveer servicios financieros a la población excluida del sistema formal. Afirma que las instituciones deben de ser solventes, haciendo que sus transacciones tengan una cierta rentabilidad.

Existe una gran diversidad de opiniones sobre qué relación tienen la solvencia y el alcance dentro de las IMF. Algunos académicos declaran que la relación es inversa, es decir, que cuánto más rentable sea el negocio, menos alcance tendrá. Otros afirman lo contrario, que el alcance y la solvencia son compatibles y tienen una relación directa. Con el objetivo de responder a la pregunta ¿Qué relación tienen la solvencia y el alcance? He realizado un estudio de 9 de las IMF más importantes de Bolivia, donde analizo el alcance y la solvencia que estas tienen. Los indicadores de alcance escogidos han sido, número de prestatarios, préstamo medio, porcentaje de población rural a la que se dirige y el número de préstamos que van dirigidos a la microempresa. Por otro lado, en el análisis financiero me he centrado principalmente en evaluar la rentabilidad y eficiencia que estas tienen. Para ello he usado ratios como, el ROA, el ROE, el coste por prestatario o el índice de morosidad.

Los resultados obtenidos revelan que en nuestro caso, la relación que existe entre la solvencia y el alcance es positiva en la mayoría de las instituciones. Puesto que las instituciones que más alcance demuestran, también son las más solventes. Lo mismo ocurre en el lado contrario, las instituciones con menos alcance coinciden con las menos sostenibles. Debido a la heterogeneidad que existe en el sector microfinanciero, los datos del análisis no se pueden extrapolar sin más consideraciones a otros mercados. Sin



embargo, sí que nos puede servir como argumento que demuestra la existencia de instituciones rentables con un alto nivel de alcance dentro de la población. Por tanto, existen IMF que cumplen con los objetivos financieros y sociales al mismo tiempo. Esta conclusión se debe a que las instituciones financieras tienen economías de escala asociadas con el tamaño, y por tanto las que consiguen un alcance mayor, también consiguen más viabilidad financiera.

## **7. Bibliografía**

Accion Internacional. (2018).

Aguilar, A., & Galarza, F. (2013). *Profitability and depth of outreach: analysis of the Peruvian microfinance organizations, 2006-2011* Peru: Universidad del Pacífico.

ASOFIN. (2018).

Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero . (2018).

Banco Fassil. (2018).

Banco FIE. (2018).

Banco Fortaleza. (2018).

Banco Mundial. (2018).

Banco PRODEM. (2018).

Banco pyme de la comunidad. (2018).

Banco pyme ecofuturo. (2018).

Bancosol. (2018).

Barría, C. (25 de Octubre de 2017). Bolivia: 3 claves del éxito económico del país que más crece en América del Sur. *BBC Mundo*.

Bicciato , F., Foschi, L., Bottaro , E., & Ganapini , F. I. (2002). *Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador*. Santiago de Chile: Cepal.

Cooperativa Jesús Nazareno. (2018).

Coopertaiva Fátima. (2018).

Cull, R., Ehrbeck , T., & Holle , N. (2014). La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto. *Enfoques*.

- Davico, G. (2004). *Empoderamiento femenino a través de programa de microcréditos en Argentina*. IDICSO.
- Duflo, E., & Banerjee, A. (2011). *Repensar la pobreza*. Bogotá: Taurus.
- EUROPA PRESS. (21 de 02 de 2017). M-Pesa, el servicio de Vodafone de transferencias con el móvil, cumple diez años con 29,5 millones de clientes. *EUROPA PRESS*.
- Feiner, S. F., & Barker, D. K. (2006). Una crítica del microcrédito. *Dollars & Sense*.
- FINCA Internacional. (2018).
- Garayalde Niño, M. L., González Hernández, S., & Mascareñas Pérez-Iñigo, J. (2015). *Microfianzas: Evolución histórica de sus instituciones y de su impacto en el desarrollo*. Madrid.
- Gonzalez- Vega, C., Schreiner, M., Meyer, R., Rodríguez, J., & Navajas, S. (1996). *BANCOSOL The Challenge of Growth for Microfinance Organizations*. Columbus: The Ohio State Univeristy.
- Guinnane, T. W. (2012). Las primeras cooperativas de crédito alemanas y las actuales organizaciones de microfinanzas. *mbs*, 87-109.
- Gutierrez Goiria, J. (2011). *Las microfinanzas en el marco de la financiación del desarrollo: Compatibilidad y/o conflicto entre objetivos sociales y financieros*. San Sebastian: UPV.
- Gutierrez Goiria, J., & Berezo Diez, J. (2009). *Introducción a las Microfinanzas como instrumento de desarrollo*. San Sebastian: UPV.
- Gutierrez Nieto, B. (2003). *Microcrédito y desarrollo local*. Zaragoza: AeIS.
- Hanouch, M., & Rotman, S. (2013). *Microfinanzas y banca móvil: ¿Desaparecen las diferencias? Enfoques*.
- Heinmann, U., Navarrete Luna, J., O'Keefe, M., Vaca Domínguez, B., & Zapata Álvarez, G. (2009). *Mapa Estratégico de Inclusión Financiera: Una Herramienta de Análisis*. Mexico.

- Laframboise, N. (2017). *Bolivia: Preservando los avances*. FMI.
- Mauricio Vargas, J. P. (2016). *Preservar la notable reducción de la pobreza y la desigualdad en Bolivia*. FMI.
- Medina-Vicent, M. (2016). La feminización de la pobreza en los territorios africanos: análisis de los microcréditos como herramienta para el desarrollo económico y el empoderamiento de las mujeres. *Asparkia*, 75-92.
- MIX Market. (2018).
- Pardilla Fernández, S. (2014). *Microcréditos en países en vías de desarrollo*. Alicante.
- Peña Sánchez, I. (2017). *Tarificación de microseguros: Una aplicación del modelo tweedie*. Madrid.
- Wagle, U. (2002). Volver a pensar la pobreza: Definición y mediciones. *Revista internacional de Ciencias Sociales*, 18-33.
- Yunus, M. (2006). *El banquero de los pobres*. París: Paidós.